

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Wisata kuliner saat ini menjadi sebuah jenis wisata yang sangat banyak dampaknya bagi perkembangan sebuah daerah. Salah satu nilai pentingnya adalah menumbuhkan kembangkan potensi makanan asli daerah yang seperti ini sudah mulai tergeser oleh produk-produk asing ataupun berorientasi makanan asing. Untuk itu perlu dibuat sebuah usaha untuk meningkatkan potensi ekonomis ini dengan memberikan sentuhan atau dukungan yang dapat menarik wisatawan lokal atau asing dalam menikmati kuliner asli daerah. Kuliner menjadi salah satu daya pikat tersendiri yang menyebabkan orang-orang memaksakan diri berkunjung ke Lembang Bandung Barat. Kuliner di Lembang pun kini tumbuh dan berkembang seiring dengan pertumbuhan zaman. Tentunya hal tersebut membantu masyarakat lokal atau warga setempat untuk mengembangkan didalam sektor perekonomian. Salah satu ciri khas di Lembang adalah segala jenis kuliner yang bahan bakunya terbuat dari susu, dengan demikian oleh-oleh khas lembang yang terkenal dan sering dicari oleh para wisatawan yaitu segala jenis makanan dan minuman yang bahan dasarnya terbuat dari susu. Warga lokal atau masyarakat Lembang pun berlomba-lomba untuk memunculkan segala jenis makanan unik yang bahan bakunya terbuat dari susu diantaranya ada tahu susu, bolu susu, kerupuk susu dan lain lain, selain makanan ada pula minuman yang dikemas secara baik dan menarik yang dikeluarkan dan ada pula susu segar yang dijual eceran berbentuk literan.

Tahun 1949, koperasi-koperasi peternak di Indonesia mendirikan sebuah wadah bernaung bernama Gabungan Petani Peternak Sapi Indonesia Pangalengan (GAPPSIP). Namun pada tahun 1961 GAPPSIP membubarkan diri karena tidak mampu menghadapi labilnya perekonomian Indonesia. Akan tetapi, karena pemerintah merasa sangat penting untuk membentuk suatu organisasi sebagai wadah bersatunya seluruh koperasi peternak sapi di Indonesia, maka pada tahun 1978 dibentuklah Badan Koordinasi Koperasi Susu Indonesia (BKCSI). Selanjutnya pada tahun 1979 BKCSI dibubarkan dan digantikan oleh Gabungan Koperasi Susu Indonesia (GKSI) sebagai koperasi sekunder persusuan sampai saat ini.

Jawa Barat merupakan pemasok susu terbesar kedua setelah Jawa Timur untuk Indonesia. Ada dua koperasi susu dengan jumlah pemasok terbesar se-Jawa Barat yaitu Koperasi Peternakan Bandung Selatan (KPBS) yang terletak di Pangalengan dan Koperasi Peternak Susu Bandung Utara (KPSBU) yang terletak di Lembang. Koperasi Peternakan Bandung Selatan Pangalengan atau yang disingkat KPBS Pangalengan merupakan sebuah koperasi yang beranggotakan para peternak sapi perah yang berada di Kecamatan Pangalengan, Bandung, Jawa Barat. Koperasi ini yang berdiri pada tahun 1969 merupakan koperasi berprestasi tahun 2007. Sepanjang perjalanannya, koperasi ini juga telah mendulang serangkaian prestasi nasional seperti penghargaan Koperasi Teladan Nasional (1982, 1984, dan 1985), Koperasi Mandiri (1988), dan Tanda Kehormatan Bintang Jasa Utama (1997).

Sementara itu KPSBU Lembang didirikan oleh 35 orang peternak pada tanggal 8 Agustus 1971 dan terus berupaya mencapai tujuan menjadi model

koperasi dalam mensejahterakan anggota. Koperasi Peternak Sapi Bandung Utara (KPSBU) Lembang semakin berkembang dengan meningkatnya produksi susu yang dihasilkan dari tahun ke tahun. Peningkatan itu turut didorong upaya pengembangan susu segar dengan adanya kerjasama dari PT. Frisian Flag Indonesia (FFI) yang menampung pasokan dari KPSBU Lembang sejak tahun 2002. Tercatat hingga sekarang sekitar 6.351 peternak menjadi anggota KPSBU. Pada umumnya sapi yang dipelihara adalah sapi bangsa Fries Holland (FH) dan peranakan FH. Pada saat ini, KPSBU menjadi salah satu koperasi terbaik di Indonesia. KPSBU menempati urutan pertama sebagai koperasi susu terbaik dan merupakan leader, baik dari segi manajemen, pengembangan organisasi, maupun kualitas produk di Jawa Barat. Keberhasilan KPSBU dapat terukur dengan diberikannya penghargaan Indonesia Cooperative Award dari Kementrian Negara Koperasi dan UKM serta Majalah SWA pada tahun 2006. Pada tanggal 13 Juli 2008 KPSBU Lembang diresmikan oleh Gubernur Jabar Ahmad Heryawan menjadi KPSBU Jabar.

Meskipun sama-sama menginduk pada GKSI, ada beberapa perbedaan yang dapat diperbandingkan antara KPSBU Lembang dan KPBS Pangalengan, mulai dari tahun berdirinya koperasi, jumlah anggota, calon anggota, produk, aset tahun 2017, omset tahun 2017, produksi susu sapi tahun 2017, harga jual dari peternak, harga jual ke konsumen, prestasi terbesar, laporan produksi tahun 2017, kenaikan produksi susu dari rencana anggaran tahun 2017 dan tingkat target terbesar yang tidak terpenuhi.

Perbandingan antara KPSBU Lembang dan KPBS Pangalengan disajikan dalam bentuk tabel berikut ini:

Tabel 1.1

Perbandingan KPSBU Lembang dengan KPBS Pangalengan

Perbandingan	KPSBU	KPBS
Tahun Berdiri	1971	1969
Jumlah Anggota	5760	4500
Jumlah Calon Anggota	1642	1361
Produk	Susu cup, Yoghurt cup, Es Yoghurt, Susu Isam dan Tahu Susu	Permen susu, Keju Mozarella, Butter, Yoghurt cup, susu cup, whipping cream, dodol susu dan kerupuk susu
Omset Tahun 2017	403 Miliar	270 Miliar
Aset Tahun 2017	93 Miliar	112 Miliar
Produksi Susu Sapi Tahun 2017	150 ton/hari	85 ton/hari
Harga yang dibeli dari peternak	5500/liter	5200/liter
Harga Jual ke Konsumen	7750/liter	7000/liter
Prestasi terbesar	Koperasi susu dengan produsen terbesar se Indonesia	koperasi susu teladan Nasional
Laporan Produksi Susu Tahun 2017	54.459.663,50 Liter	43.938.782,08 Liter
Kenaikan Produksi Susu dari Rencana Anggaran Tahun 2017	5.184.663,50 liter/9,52%	816.911,27 liter/1,50%
Tingkat Target Terbesar yang Tidak Terpenuhi	5,71%	1,78%

Sumber: Buku Laporan Tahunan KPSBU ke-46 dan www.google.com

Meskipun KPBS Pangalengan beridiri lebih awal dari KPSBU Lembang, namun jika dilihat dari perkembangannya, KPSBU lembang dapat berkembang lebih cepat dan pemasarannyapun lebih besar dibandingkan dengan KPBS Pangalengan, terbukti dengan adanya penghargaan sebagai koperasi susu dengan tingkat produsen terbesar se-Indonesia. Akan tetapi KPSBU Lembang belum memiliki produk sebanyak KPBS Pangalengan atau produk yang dibuat oleh KPSBU Lembang tidak memiliki peningkatan untuk membuat produk baru yang dilakukan oleh KPBS Pangalengan. Dalam hal ini KPBS lebih unggul karena dapat mengikuti perkembangan zaman dengan mempunyai produk baru seperti keju mozarella, butter,dan whipping cream. Untuk jenis produknyapun KPSBU Lembang sudah memiliki merk sendiri dengan nama Freshtime, dan kemasannyapun lebih menarik dibandingkan dengan kemasan susu cup di KPBS Pangalengan. Selain itu dengan adanya tempat wisata baru yang berdiri di daerah Lembang, pemasaran produk KPSBU Lembang menjadi lebih pesat dibandingkan KPBS Pangalengan. Akan tetapi meskipun pemasaran yang dilakukan KPSBU lebih baik dan pendataan serta teknologi yang digunakannyapun lebih dari cukup, KPSBU Lembang memiliki beberapa masalah yang dialami KPSBU Lembang, seperti pada laporan tahunannya yang menunjukkan bahwa target penjualan tidak sesuai dengan rencana anggaran yang kadang menguntungkan dan kadang pula merugikan, seperti halnya yang terjadi pada tahun 2017 produksi susu KPSBU sebesar 54.459.663,50 liter sedangkan menurut rencana anggaran tahun 2017 49.275.000 liter, yang diartikan produksi susu tahun 2017 naik sebesar 5.184.663,50 liter atau naik sebesar 9,52%. Tidak setiap tahun KPSBU melebihi target ada kalanya KPSBU Lembang tidak

mencapai target yang diharapkan, seperti yang terjadi pada tahun 2012 mengalami kerugian sebesar 5,71 %. sedangkan untuk KPBS produksi susu tahun 2017 sebesar 43.121.870,82 liter dan menurut rencana produksi susu tahun 2017 43.938.782,08 liter, yang diartikan produksi susu tahun 2017 naik sebesar 816.911,27 liter atau naik sebesar 1,50% dan ada kalanya saat KPBS Pangalengan tidak mencapai target tetapi tidak sebesar KPSBU lembang dengan tingkat kerugian mencapai 5,71% KPBS pangalengan hanya tidak mencapai target pada angka 1,78%, maka dari itu dapat disimpulkan jika perencanaan yang dilakukan KPBS Pangalengan lebih akurat dibandingkan KPSBU lembang.

Ada pula permasalahan KPSBU Lembang dalam produk susu cup dan yoghurt cup seperti yang diketahui jika produk tersebut memiliki batas kadaluarsa yang sebentar, seringkali KPSBU mengalami kerugian karena hal tersebut. Seperti halnya jika produksi melebihi kebutuhan konsumen dan mencapai batas kadaluarsa maka produk tersebut tidak dapat dijual. Data berikut ini merupakan data penjualan freshtime susu cup dan freshtime yoghurt cup pada tahun 2017:

Tabel 1.2
Data Penjualan Tahun 2017

Data Penjualan Produk KPSBU Lembang Tahun 2017				
Nama Produk	Harga (Rp)	Penjualan	Hari	Jumlah Pendapatan (Rp)
Freshtime Yoghurt	5,000	300 cup/hari	364	546,000,000.00
Pasteurisasi Freeshtime	4,000	400 cup/hari	364	582,400,000.00

Sumber: KPSBU Lembang

Tabel di atas merupakan tabel penjualan susu cup dan yoghurt cup di KPSBU tahun 2017 dengan rincian penjualan perbulan seperti yang ditunjukkan tabel berikut:

Tabel 1.3 Data Penjualan Freshtime Susu Cup Tahun 2017

Penjualan Freshtime Susu Cup Tahun 2017					
Bulan	Hari	Harga	Rata-rata Penjualan/hari (cup)	Penjualan/Bulan (cup)	Jumlah
Januari	31	Rp4,000	400	12400	Rp 49,600,000
Februari	28	Rp4,000	400	11200	Rp 44,800,000
Maret	31	Rp4,000	400	12400	Rp 49,600,000
April	30	Rp4,000	400	12000	Rp 48,000,000
Mei	31	Rp4,000	400	12400	Rp 49,600,000
Juni	30	Rp4,000	250	7500	Rp 30,000,000
Juli	30	Rp4,000	550	16500	Rp 66,000,000
Agustus	31	Rp4,000	200	6200	Rp 24,800,000
September	30	Rp4,000	400	12000	Rp 48,000,000
Oktober	31	Rp4,000	600	18600	Rp 74,400,000
November	30	Rp4,000	400	12000	Rp 48,000,000
Desember	31	Rp4,000	400	12400	Rp 49,600,000
Jumlah	364			145600	Rp 582,400,000

Sumber: KPSBU Lembang

Tabel 1.4 Data Penjualan Freshtime Yoghurt Cup Tahun 2017

Penjualan Freshtime Yoghurt Cup Tahun 2017					
Bulan	Hari	Harga	Rata-rata Penjualan/hari (cup)	Penjualan/Bulan (cup)	Jumlah
Januari	31	Rp5,000	300	9300	Rp 46,500,000
Februari	28	Rp5,000	300	8400	Rp 42,000,000
Maret	31	Rp5,000	300	9300	Rp 46,500,000
April	30	Rp5,000	300	9000	Rp 45,000,000
Mei	31	Rp5,000	300	9300	Rp 46,500,000
Juni	30	Rp5,000	200	6000	Rp 30,000,000
Juli	30	Rp5,000	400	12000	Rp 60,000,000
Agustus	31	Rp5,000	250	7750	Rp 38,750,000
September	30	Rp5,000	300	9000	Rp 45,000,000
Oktober	31	Rp5,000	350	10850	Rp 54,250,000
November	30	Rp5,000	300	9000	Rp 45,000,000
Desember	31	Rp5,000	300	9300	Rp 46,500,000
Jumlah	364			109200	Rp 546,000,000

Sumber: KPSBU Lembang

Dari kedua tabel di atas menunjukkan jika perbulannya KPSBU Lembang tidak konsisten dengan penjualannya, sedangkan untuk target yang dimiliki KPSBU Lembang menjual freshtime susu cup 150ml dengan penjualan 450 cup perhari dan untuk freshtime yoghurt cup 180ml dengan penjualan 350 cup perhari. Mengingat Lembang saat ini menjadi daerah tujuan wisata dan seringkali menjadikan freshtime susu cup dan freshtime yoghurt cup sebagai icon minuman khas kota Lembang, menyebabkan masalah KPSBU kekurangan produk freshtime susu cup dan freshtime yoghurt cup tersebut, hal ini disebabkan KPSBU hanya terpacu pada target penjualan tahun depan dan meramalkan penjualan tidak menggunakan metode ilmiah, melainkan hanya meramalkan penjualan berdasarkan data penjualan tahun lalu secara manual dan tidak menggunakan teori yang ilmiah, baik itu untuk peramalan produksi susu per tahun, peramalan penjualan freshtime susu cup dan freshtime yoghurt cup. Sehingga dilihat dari permasalahan diatas maka penulis melakukan penelitian di KPSBU Lembang dikarenakan KPSBU Lembang memiliki perbedaan antara rencana produksi dan realisasi serta perencanaan produknya pun tidak relevan yang menyebabkan perbedaan antara produksi dan permintaan.

Keberhasilan suatu perusahaan dicerminkan oleh kemampuan manajemen untuk memanfaatkan peluang secara *optimal* sehingga dapat menghasilkan penjualan dan laba sesuai dengan yang diharapkan. Kesalahan mendasar yang sering terjadi dalam membuat sebuah rencana penjualan sulit direalisasi adalah kesalahan dalam pembuatan prediksi penjualan yang tepat apabila prediksi penjualan di buat terlalu besar maka biaya produksi akan membengkak dan seluruh investasi yang ditanamkan menjadi kurang efisien. Sebaliknya jika

prediksi penjualan dibuat terlalu kecil maka perusahaan akan menghadapi kehabisan persediaan (*stock out*), sehingga pelanggan terpaksa menunggu lama untuk produk yang di inginkan.

Peramalan atau *forecasting* adalah suatu proses atau aktivitas memperkirakan kejadian-kejadian yang akan datang atau terjadi dimasa yang akan datang berdasarkan data masa lalu, masa kini dengan suatu metode ilmiah tertentu atau disebut statistik yang bertujuan mempermudah dalam pengambilan keputusan, merencanakan suatu system penjadwalan dan pengendalian produksi serta sebagai bahan masukan bagi defisi produk desain untuk mengurangi dan mengganti produk yang kurang menguntungkan. Hasil peramalan penjualan mampu memberikan gambaran tentang masa depan penjualan sebuah perusahaan yang memungkinkan manajer membuat sebuah perencanaan, menciptakan peluang bisnis maupun mengatur pola investasi. Selain itu adapula keunggulan *forecasting* sebagai berikut:

1. Menambahkan kemampuan perusahaan untuk mengadakan pengawasan informasi kegiatan-kegiatan tertentu atau memperbaiki proses pembuatan laporan.
2. Memungkinkan dibuatnya jadwal-jadwal pembelian, produksi, *budget* penjualan *budget* alokasi.
3. Memungkinkan dibuatnya jumlah pengeluaran untuk produksi.
4. Dapat memprediksi prospek ekonomi dan aktivitas usaha bagi perusahaan.

Pentingnya peramalan penjualan dapat menjadi dasar untuk suatu rencana jangka pendek, menengah ataupun jangka Panjang sebuah perusahaan. Peramalan dibutuhkan karena terdapat *time lag* atau *delay* antara ketika suatu kebijakan

perusahaan ditetapkan dengan implementasi atau sebagai dasar penyusunan bisnis disuatu perusahaan sehingga bias meningkatkan efektivitas sebuah rencana bisnis.

Sedangkan perencanaan produksi sendiri merupakan suatu kegiatan untuk mendapatkan produk sesuai dengan yang ditetapkan, berkaitan dengan penentuan berapa banyak yang akan diproduksi, sumber daya apa yang dibutuhkan dan kapan harus diproduksi. Perencanaan produksi dilakukan dengan tujuan untuk mengatur tindakan yang akan dilakukan dalam proses produksi. Dalam perencanaan produksi dibutuhkan peramalan untuk dijadikan acuan seberapa besar perusahaan harus memproduksi barang atau produk. Dalam kegiatan peramalan dibutuhkan metode-metode peramalan yang sesuai dengan kondisi penjualan yang dialami perusahaan agar akurasi dari metode yang dipilih dapat memberikan perencanaan produksi yang tepat, guna memenuhi tingkat penjualan yang direncanakan.

.Peramalan yang dilakukan KPSBU Lembang didasarkan dari estimasi atau pendapatan (*judment*). pendapat yang dilakukan para manajer atau petinggi di KPSBU Lembang yaitu dilakukan pada saat Rapat Anggota Tahunan (RAT). Metode peramalan yang digunakan oleh KPSBU Lembang disebut juga Juri dari Opini Eksekutif, metode ini mengambil opini atau pendapat dari sekelompok kecil manajer (pemasaran, produksi, teknik, keuangan dan logistik), yang seringkali dikombinasikan dengan model model statistik. Peramalan ini terindikasi kurang efektif dikarenakan terdapat selisih diantara hasil peramalan yang dilakukan perusahaan dengan tingkat realisasi penjualannya. Selisih ini membuat KPSBU Lembang sering kali mengalami kerugian karena batas kadaluarsa kedua produk tersebut hanya memiliki batas kadaluarsa satu bulan, jika peramalan tidak sesuai

dengan permintaan maka kedua produk tersebut tidak dapat dijual,

Berpijak dari permasalahan di atas maka penulis memilih metode peramalan kuantitatif *Time Series*. Dibandingkan dengan penelitian menggunakan metode kualitatif, metode kuantitatif dipercaya lebih akurat dalam meramalkan penjualan dimasa yang akan datang karena penelitiannya lebih sistematis, selain itu penelitian menggunakan metode kuantitatif Time Series dipercaya lebih objektif karena lebih spesifik, jelas dan terperinci. Dengan menggunakan data-data penjualan dimasalalu penelitian menggunakan metode kuantitatif *time series* mampu meramalkan penelitian dalam jangka pendek, menengah maupun jangka panjang yang di harapkan dapat membantu permasalahan di KPSBU Lembang. Dengan demikian penulis memilih judul “ANALISIS PERAMALAN PENJUALAN (*FORECASTING*) DALAM MENENTUKAN PERENCANAAN PRODUKSI DI KPSBU LEMBANG”

(Studi Kasus Pada Penjualan Susu Cup dan Yoghurt Cup)

1.2 Identifikasi Masalah dan Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah diuraikan di atas, maka peneliti akan mengidentifikasi dan merumuskan masalah dari penelitian sebagai berikut:

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dipaparkan di atas, Penulis tertarik untuk meneliti lebih mendalam mengenai peramalan dan perencanaan produksi yang dilakukan KPSBU Lembang. Pada observasi dan survey awal

dalam penelitian peneliti menemukan beberapa permasalahan, diantaranya:

1. Varian produk yang dijual KPSBU tidak sebanyak KPBS Pangalengan.
2. Realisasi tahun 2017 melampaui perencanaan tahun sebelumnya.
3. Perencanaan produksi tidak menggunakan metode yang ilmiah.
4. Dibeberapa penjualan pertahun hasil penjualan melebihi target penjualan perusahaan.
5. Dibeberapa penjualan pertahun hasil penjualan kurang dari target penjualan.

1.2.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan indentifikasi masalah di atas, maka dirumuskan yang akan diungkap dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana KPSBU Lembang melakukan peramalan penjualan.
2. Bagaimana perencanaan produksi di KPSBU Lembang setelah dilalukannya peramalan penjualan.
3. Bagaimana penerapan pramalan penjualan menggunakan metode *Moving Avarage*, *Exponential Smoothing* dan *Least Square* di KPSBU Lembang.
4. Bagaimana perbedaan perencanaan produksi sebelum dan sesudah menggunakan strategi perencanaan produksi.

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini mempunyai tujuan yang harus dicapai yang mengacu pada rumusan masalah penelitian, tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis:

1. Peramalan penjualan yang dibuat oleh KPSBU Lembang.
2. Perencanaan produksi yang dilakukan oleh KPSBU Lembang.
3. Penerapan metode peramalan dengan menggunakan metode *Moving Avarage*, *Exponential Smoothing* dan *Least Square* di KPSBU Lembang.
4. Perbandingan perencanaan produksi sebelum dan sesudah diterapkannya *Strategy level method*, *Chase Strategy* dan *Compromise Strategy*.

1.4 Kegunaan Penelitian

Kegunaan penelitian menjelaskan bagaimana kegunaan dari penelitian baik secara teoritis maupun praktis yang dilakukan di KPSBU Lembang sehingga dapat berguna bagi pengembangan ilmu pengetahuan, KPSBU Lembang, masyarakat secara umum dan yang sedang melakukan penelitian analisis peramalan penjualan. Maksud kegunaan penelitian ini akan dijelaskan secara menyeluruh pada penjelasan sebagai berikut:

1.4.1 Kegunaan Teoritis

Penelitian ini dibuat untuk memenuhi salah satu syarat sidang skripsi untuk memenuhi gelar Sarjana Ekonomi serta diharapkan bermanfaat untuk menambah ilmu pengetahuan dan wawasan mengenai bagaimana metode peramalan yang dapat dilakukan di dalam suatu perusahaan dan sebagai sarana bagi peneliti untuk menerapkan dan mengembangkan serta mengaplikasikan metode peramalan sebagai ilmu pengetahuan yang diperoleh peneliti selama duduk di bangku kuliah. Khususnya metode-metode peramalan, juga sebagai bekal pengetahuan di dunia kerja nyata agar kelak dapat memilih, menggunakan serta mengambil

keputusan mengenai penetapan rencana produksi.

1.4.2 Kegunaan Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan atau manfaat bagi pihak yang membutuhkan, antara lain:

1. Bagi penulis

- 1) Menjadi lebih memahami proses peramalan dan perencanaan produksi di KPSBU Lembang.
- 2) Lebih memahami dan dapat mengaplikasikan metode *Moving Avarage*, *Exponential Smoothing* dan *Least Square* untuk peramalan penjualan dimasa yang akan datang.
- 3) Mampu menerapkan, mengaplikasikan serta memberikan usulan mengenai peramalan penjualan kepada KPSBU lembang agar proses produksi bisa menekan biaya produksi.
- 4) Dapat menggali sistematika peramalan penjualan dalam menetapkan peramalan perencanaan untuk meminimalisir biaya produksi
- 5) Dapat menyelesaikan masalah peramalan penjualan.

2. Bagi perusahaan

- 1) Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi mengenai masalah yang sedang dihadapi berkaitan dengan peramalan penjualan dalam menetapkan peramalan penjualan dalam menetapkan perencanaan produksi yang dilakukan KPSBU Lembang.
- 2) Hasil penelitian diharapkan dapat membantu KPSBU Lembang dalam Mengambil keputusan serta menetapkan perencanaan produksi dimasa

yang akan datang.

- 3) Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu meminimalisir biaya produksi dimasa yang akan datang.
 - 4) Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran mengenai analisis peramalan penjualan menggunakan metode *least square* serta menjadi masukan yang dapat digunakan oleh KPSBU Lembang sebagai bahan pertimbangan untuk lebih meningkatkan pencapaian perusahaan.
3. Bagi pihak lain
- 1) Sebagai penelitian terdahulu bagi penulis lain yang sedang melakukan penelitian mengenai peramalan penjualan.
 - 2) Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan perbandingan untuk penelitian sejenis.
 - 3) Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk latihan menerapkan antara teori yang telah didapat dibangku kuliah dengan dunia kerja nyata.
 - 4) Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan, informasi, ilmu pengetahuan, serta pengalaman dalam menghadapi permasalahan kerja.